

актами<sup>1</sup>, а також торговельні та портові звичаї, прийняті в Україні, за зверненнями суб'єктів господарської діяльності та фізичних осіб; засвідчує форс-мажорні обставини відповідно до умов договорів за зверненнями суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють будівництво житла (замовників, забудовників); веде недержавний реєстр українських підприємців за їх згодою, фінансовий стан яких свідчить про їх надійність як партнерів у підприємницькій діяльності в Україні та за її межами.

Разом із тим вирішити усі проблеми, які виникають у сфері діяльності ТПП на підставі застарілого законодавства, не вбачається можливим.

### Література:

1. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 02.12.1997 р. № 671/97-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Харьковская торгово-промышленная палата. URL: <http://rada.com.ua/rus/catalog/8703/>.
3. Щодо державної реєстрації в Мін'юсті України актів Торгово-промислової палати України : лист Міністерства юстиції України від 05.02.2004 р. № 24-45-89. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v5-89323-04/>.
4. Регламент засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), затверджений Рішенням Президії ТПП України від 18.12.2014 р. № 44 (5). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0044571-14/paran60#n60>.
5. Щодо засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) : лист Торгово-промислової Палати України від 09.01.2015 р. № 106/05-5.4. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0106571-15>.
6. Лист Національного Банку України (Генеральний департамент банківського нагляду) від 01.10.2013 р. № 47-411/18440. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v1440500-13>.

<sup>1</sup> Див.: Пункт 6 Регламенту (нова редакція) засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) [4, 5]. Слід зазначити, що форс-мажорні обставини відповідно до умов зовнішньоторговельних угод, міжнародних договорів та обставин непереборної сили (чи стихійного лиха) на території України засвідчує виключно ТПП України, а регіональні ТПП здійснюють лише підготовку документів для підтвердження форс-мажорних обставин [6].

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ЄС ТА США)

Аналізуючи акти вітчизняного законодавства, що здійснення дистрибуторської діяльності, можна дійти висновку, що на даний час відсутнє її належне правове забезпечення, однак, для їх формування необхідно, на нашу думку, проаналізувати не лише вітчизняний, а й зарубіжний досвід правового регулювання досліджуваної сфери. У цьому зв'язку, у першу чергу, слід звернутися до досвіду правового регулювання цих відносин в державах Європейського Союзу (ЄС) та Сполучених Штатів Америки (США), у яких зазначений різновид господарсько-торгівельної діяльності набув широкого розповсюдження і, відповідно, належним чином врегульований. Вбачається доцільним розпочати дослідження питання правового регулювання дистрибуторської діяльності в праві інших країн з досвіду держав ЄС.

Слід зазначити, що у європейських країнах, на даний час, попри досить ефективний і дієвий наявний механізм правового забезпечення цієї сфери, не відмічається вичерпного врегулювання питань, пов'язаних з порядком та умовами здійснення дистрибуторської діяльності. Здебільшого законодавство країн Європи містить визначення дистрибуторського договору. Так, серед європейських країн в першу чергу слід відмітити Королівство Бельгія, законодавство якого окремо регулює дистрибуторські договори. Так, 27 липня 1961 року в Бельгії був прийнятий Закон про одностороннє розірвання ексклюзивних дистрибуторських угод, укладених на невизначений строк. Згідно зі ст. 1 цього Закону, дистрибуторським договором є угода, за якою одна сторона (виробник) надає одній або декільком особам (дистрибутору) право здійснювати продаж вироблених ним товарів від свого імені та за свій рахунок. Далі, ст. 3 пе-

редбачено, що у випадку завершення строку дії дистриб'юторського договору його дія не припиняється, а його розірвання можливе лише за умови відправлення повідомлення одній з сторін не пізніше трьох місяців до закінчення строку [1, с. 73].

У Великій Британії договір дистриб'юції має іншу назву – договір про одноособове право на торгівлю та збут. Цей договір передбачає, що продавець – англійська виробнича чи інша торгова фірма дає покупцю, іноземній фірмі одоноособові права на торгівлю на обмеженій території відносно товарів певного виду, що передбачені договором [2, с. 132]. З цього вбачається, що за цим договором встановлюються відповідні відносини на зовнішньоекономічному рівні.

У Нідерландах під дистриб'юторським договором розуміють угоду, за якою одна сторона набуває у виробника за договором купівлі-продажу товари та приймає на себе обов'язок розповсюджувати та перепродавати їх від свого імені, зав свій рахунок третім особам [2, с. 134].

Дистриб'юторський договір у Франції – це угода між постачальником та дистриб'ютором, за яким постачальник постачає дистриб'ютору товари та послуги, а дистриб'ютор просуває їх на певній території, яка обумовлена договором [3, с. 37].

Слід зазначити, що для держав-членів ЄС взагалі не передбачено єдиного регулювання дистриб'юторських договорів. Замість цього використовується Регламент Комісії Європейського Союзу № 2790/1999 про застосування ст. 81 (3) Консолідованої версії Договору про ЄС к категорії вертикальних угод та до узгодженої практики, що обумовлено необхідністю встановлення умов, які б не сприяли конкуренції на ринках країн – учасниць ЄС [4]. В цілому можна констатувати, що питання належного правового регулювання здійснення дистриб'юторської діяльності вирішується скоріше в площині актів національного законодавства конкретної держави-члена ЄС, аніж в площині прийняття узгоджених нормативних документів між всіма державами-членами ЄС. Такий підхід, на нашу думку, пов'язаний із існуванням національних особливостей правового регулювання цієї сфери.

Що стосується правового регулювання дистриб'юторської діяльності в праві США, то її законодавче врегулювання також має свою специфіку, яка обумовлена, у першу чергу, державним устроєм країни. На федеральному рівні дистриб'юція не отримала правового регулювання. Так, Єдиний торговий кодекс США містить тільки положення про купівлю-продаж, які є надто загальними та невизначеними для врегулювання дистриб'юторських відносин [5, с. 217]. Регулювання відносин дистриб'юції відбувається на рівні кожного штату, його власними кодексами та законами. Взагалі можна сказати, що законодавство США дає дистриб'ютору право вступати у відносини дистриб'юції з декількома виробниками товарів, що вважається зручною альтернативою франчайзингу та агентському договору [6, с. 61].

Таким чином, можна стверджувати, що законодавство США в сфері здійснення дистриб'юторської діяльності не є системним на рівні держави в цілому, а орієнтовано на регулювання в межах штатів США, що звичайно ж, впливає на відсутність єдиного усталеного підходу до розуміння основ правового регулювання цієї сфери, правової природи дистриб'юторського договору, його змісту, правил та процедур укладання та належного виконання зазначеної категорії договорів.

Підсумовуючи зазначене вище, можна дійти висновку, що досвід правового регулювання здійснення дистриб'юторської діяльності в окремих державах-членах ЄС та США може бути запозичений вітчизняним законодавцем за умови врахування особливостей побудови національної правової системи та традицій, що склалися в правовому регулюванні досліджуваних відносин в вітчизняному законодавстві. Слід наголосити, що жоден з проаналізованих нормативних актів іноземних держав не містить вичерпного регулювання дистриб'юторської діяльності, її ознак та відмінностей. У більшості з них дистриб'юторська діяльність змішується з франчайзингом, агентуванням та навіть з поставкою.

Відносно України можна стверджувати, що дистриб'юторська діяльність має бути врегульована в основному нормативному акті господарського законодавства – Господарському кодексі України

(ГК України), оскільки: 1) здійснення дистрибуторської діяльності можливе лише в сфері господарювання; 2) на дистрибуцію поширюється дія багатьох норм загальної дії та спеціальних, що вже встановлені в цьому кодексі; 3) дистрибуторська діяльність є різновидом здійснення господарсько-торгівельної діяльності.

#### Література:

1. Сосна А., Арсени И. Дистрибуторський договір в праві зарубіжних країн. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. 2017. Спецвипуск, ч. 2. С. 72–76.
2. Шмиттгофф К. М. Экспорт: право и практика международной торговли / пер. с англ. Москва : Юридическая литература, 1993. 512 с.
3. Романова В.Е. Трансграничный дистрибуторский договор в странах Европы: Нидерланды и Франция. *Международное публичное и частное право*. 2013. № 1 (70). С. 36–40.
4. Алибекова З. Р. Правовое регулирование дистрибуторского соглашения. *Nauka – Rastudent.ru. Электронный журнал*. Сентябрь 2017. URL: <http://nauka-rastudent.ru/45/4352/> (дата обращения 12.06.2017).
5. Единый торговый кодекс США: Официальный текст – 1990: Перевод с англ. / ред. Лебедев С. Н. Москва: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. 427 с.
6. Каширина Т. В. Дистрибуторский договор и его место в системе договоров ГК РФ. *Закон*. 2011. № 6. С. 60–68.

**Волосовська А.В.,**

*студентка 4 курсу 19 групи*

*Інституту прокуратури та кримінальної  
юстиції Національного юридичного  
університету імені Ярослава Мудрого*

## ОКРЕМІ АСПЕКТИ ДОГОВОРУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

Розвиток ринкової економіки, впровадження західних стандартів бізнесу спричинило появу в Україні нових форм ведення комерцій-

ної діяльності, наприклад, франчайзингу. Незважаючи на те, що сучасна юридична та економічна література активно використовує термін «франчайзинг», у законодавстві України дане поняття відсутнє.

Відповідно до Європейського етичного кодексу франчайзингу, франчайзинг – є системою маркетингу товарів, послуг чи технологій, яка ґрунтується на постійній тісній співпраці між юридично та фінансово окремими незалежними суб'єктами, де франчайзер надає свої права франчайзі і тим самим накладає зобов'язання на франчайзі вести бізнес відповідно до концепції франчайзера. З цією метою між сторонами укладається письмова франчайзингова угода. Тобто, така система є певним «клонуванням» вже наявної моделі бізнесу в рамках укладеної угоди між діловими партнерами, якими є головна компанія, тобто франчайзер, завданням якого є поширення власної торгової марки з метою збільшення прибутку, і підприємство або підприємець, тобто франчайзі, який одержує можливість почати власну справу за рахунок застосування маркетингових механізмів, технологій і методів виробництва цієї компанії. Метою обох учасників такого партнерства є не тільки розумне інвестування коштів в розширення бізнесу, а й задоволення інтересів обох сторін.

Варто зазначити, що український законодавець пішов дещо іншим шляхом, ототожнивши договір франчайзингу з договором комерційної концесії. Відповідно до норми статті 366 Господарського кодексу, за договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) на строк або без визначення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, належних правоволоділець, а користувач зобов'язується дотримуватися умов використання наданих йому прав та сплатити правоволоділецьві обумовлену договором винагороду. Майже ідентичне визначення міститься і у Цивільному кодексі України, де окрім надання визначення, питання регулювання франчайзингу присвячена окрема глава 76 ЦКУ.

Серед науковців і досі тривають дискусії, щодо розмежування юридичної природи договорів франчайзингу та комерційної концесії. Питання полягає в тому, чи є договір комерційної концесії ідентичним договором франчайзингу і різниця полягає лише в назві, або